

PUERTA A PUERTA

El sector de la puerta es en cierto modo un gran desconocido para muchos profesionales de la construcción. Al adentrarse en él se descubre que hay grandes y pequeñas empresas, enfoques de negocio variados, productos que evolucionan, diferentes comportamientos de los mercados y una infinidad de matices que lógicamente pasan inadvertidos a los que no se mueven en ese mundo.

Por eso hemos de agradecer en primer lugar a las empresas que nos hayan "abierto sus puertas" para conocerlas un poco mejor. El trabajo de muchos años de AITIM en este sector -aunque en otros ámbitos- ha posibilitado la confianza necesaria.

Los fabricantes han comentado experiencias, preocupaciones y tendencias que son de gran utilidad para todos, pero especialmente para los prescriptores. Precisamente sobre ellos hay una queja generalizada. Queja que es comprensible pero a veces injusta ya que los prescriptores -especialmente los arquitectos- tienen que saber de todo, lo cual es ciertamente imposible. En todo caso es una llamada de atención a las escuelas de arquitectura para que se enseñe más la realidad de las cosas que los aspectos teóricos y formales de ellas. La carpintería de madera es además el "patito feo" de las asignaturas de construcción (ajunto a las de estructuras). Bien harían los profesores de estas escuelas en invitar a empresarios ilustrados (que los hay, y muchos) para introducir a los alumnos en estas lides, lo que sería no solo interesante sino también entretenido ya que la carpintería es atractiva y tiene su enjundia: no solo de la asignatura de proyectos vive el estudiante de arquitectura.

También es tarea de las empresas darse más a conocer y en este caso, de AITIM- facilitar ese encuentro que, lógicamente, beneficiará a las dos partes.

Dar voz a las empresas es ciertamente enriquecedor porque no hay nadie que conozca mejor su producto y las dificultades, posibilidades y ex-



pectativas que tiene por delante. Los empresarios disfrutaban hablando de lo que hacen y en las echarlas con ellos era difícil cortarles.

Aprovéchense por tanto las lecciones dadas por ellos.

A lo largo de las entrevistas, que no son transcripciones literales, algunos temas se repiten, pero siempre ha habido alguna novedad interesante y remarcable. Para facilitar su localización hemos resaltado esas partes. Las empresas que aparecen en este número de la revista pertenecen a AITIM y la inmensa mayoría son titulares de sus sellos de calidad para puertas (algunos además, de la marca

N de AENOR). O sea que son empresas de cierto nivel. Aunque no están todos los que son, si son todos los que están (menos uno).

Como conclusiones anticipadas a lo que sigue podemos resaltar algunas.

El mercado de la carpintería vive un cambio de modelo, con nuevos actores mucho más dinámicos. La fabricación de puertas no ha cambiado excesivamente pero sí los materiales, que se renuevan continuamente, por lo menos en revestimientos, y sobre todo, en los herrajes, donde hay mucho más dinamismo.

Tras la crisis, muchas empresas han desaparecido. Unas pocas han sobrevivido y se han reforzado. Han aparecido nuevos actores.

La mayoría de las empresas son, de origen o de hecho, empresas familiares, lo que asegura un conocimiento del negocio de bastantes años, lo cual es ciertamente necesario. Pero los que están al frente ahora ya no son tanto carpinteros de origen como directivos formados en la universidad, escuelas de negocio, etc. por lo que tienen una visión más amplia.

Los aspectos técnicos y de certificación son muy necesarios y los entrevistados los conocen perfectamente porque son las reglas del juego actuales. El comercial clásico ha dado paso al técnico-comercial que sabe tanto de producto como de fabricación por lo que se aplica ese dicho bíblico "La puerta gira en sus goznes y el perezoso en su cama" (Proverbios 26, 14).

Que lo disfruten.